

# BTS MCO Management Commercial Opérationnel

## Financement

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

## Organisme responsable et contact

ACF  
Bruno FERREZ  
05.56.33.81.61  
contact.acf@bordeauxformation.com

## Accès à la formation

### Publics visés :

Demandeur d'emploi  
Jeune de moins de 26 ans  
Personne handicapée  
Salarié(e)  
Actif(ve) non salarié(e)  
Elève sous statut scolaire

### Sélection :

Dossier  
Tests  
Entretien

### Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

### Conditions d'accès :

Non renseigné

### Prérequis pédagogiques :

Les prérequis nécessaires pour bénéficier de la formation sont : • Être titulaire du baccalauréat • Les candidats doivent avoir un intérêt pour le commerce

### Contrat de professionnalisation possible ?

Oui

## Objectif de la formation

Le titulaire du brevet de technicien supérieur Management commercial opérationnel (MCO) a pour perspective de prendre la responsabilité opérationnelle de tout ou partie d'une unité commerciale. Au terme de la formation, l'apprenant doit être capable de : • Permettre à un client d'accéder à une offre de produits ou de services, • Prendre en charge la relation client dans sa globalité ainsi que l'animation et la dynamisation de l'offre dans une unité commerciale, • Gérer de manière opérationnelle une unité commerciale, • Intégrer les outils digitaux dans sa pratique professionnelle, • Animer et superviser les activités de l'équipe, en évaluer l'efficacité A l'issue de cette formation, et suivant l'entreprise dans laquelle l'apprenant travaillera, il est possible d'évoluer vers des postes du type : • Conseiller.ère de vente et de services, vendeur.se conseil, vendeur.se ou conseiller.ère e-commerce, chargé.e de clientèle, chargé.e du service client, marchandiseur.euse, manager adjoint.e, manager d'une unité commerciale de proximité

## Contenu et modalités d'organisation

**BLOC DE COMPETENCES 1 (U41) : RNCP34031BC01 DEVELOPPER LA RELATION CLIENT ET ASSURER LA VENTE CONSEIL** • Assurer la veille informationnelle et commerciale, • Réaliser des études commerciales, • Exploiter des informations sur le marché, les clients, la concurrence, les produits et services de l'unité commerciale, • Vendre et entretenir la relation client, • Comprendre les principes fondamentaux de l'omnicanalité, la digitalisation de la relation commerciale, • Caractériser les leviers de fidélisation de la clientèle et son développement. **BLOC DE COMPETENCES 2 (U42) : RNCP34031BC02 ANIMER ET DYNAMISER L'OFFRE COMMERCIALE** • Elaborer une offre « produits et services » adaptée à la clientèle, • Veiller à la fonctionnalité et à l'attractivité de l'espace commercial, • Proposer et mettre en place des actions de promotion, d'animation, • Concevoir et mettre en place la communication commerciale, • Développer les performances de l'espace commercial, • Comprendre les caractéristiques de la politique commerciale des enseignes, • Identifier et utiliser la communication digitale par les réseaux sociaux, • Évaluer l'action commerciale. **BLOC DE COMPETENCES 3 (U5) : RNCP34031BC03 ASSURER LA GESTION OPERATIONNELLE** • Assurer la gestion quotidienne de l'unité dans le respect des contraintes d'objectifs et de budgets de la politique commerciale, • Prévoir et budgétiser l'activité, • Participer à la gestion des approvisionnements et le suivi des achats, • Analyser les résultats économiques et proposer des mesures correctives pour corriger les écarts, • Mettre en place un reporting pour suivre et communiquer les résultats, • Maîtriser des outils bureautique. **BLOC DE COMPETENCES 4 (U6) : RNCP34031BC04 MANAGER L'EQUIPE COMMERCIALE** • Organiser le travail de l'équipe en tenant compte des contraintes commerciales et réglementaires concernant le temps de travail des collaborateurs, • Déterminer les besoins en personnel et en formation, • Identifier les rituels managériaux pour motiver une équipe, • Conduire un processus de recrutement et d'intégration des collaborateurs, • Évaluer les performances individuelles et collectives de l'équipe. **BLOC DE**

...

Parcours de formation personnalisable ?      **Oui**      Type de parcours      **Non renseigné**

## Validation(s) Visée(s)

**BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)**

**BTS management commercial opérationnel - Niveau 5 : DEUG, BTS, DUT, DEUST (Niveau 5 européen)**

## Et après ?

### Suite de parcours

A la suite de cette formation, une poursuite d'étude sur un niveau de qualification supérieur ou transverse dans le domaine est possible : de niveau type Bachelor (Bac + 3)

## Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00217842	du 01/03/2021 au 30/06/2023	Bordeaux (33)	ACF	Non éligible		
00252137	du 02/07/2021 au 30/06/2023	Bordeaux (33)	ACF	Non éligible		
00252239	du 01/07/2022 au 28/06/2024	Bordeaux (33)	ACF	Non éligible		
00333371	du 11/09/2023 au 30/06/2025	BORDEAUX (33)	ACF	Non éligible		

<b>00422966</b>	du 19/09/2024 au 30/06/2026	Bordeaux (33)	<b>ACF</b>	Non éligible	
<b>00542130</b>	du 16/09/2025 au 31/08/2027	Bordeaux (33)	<b>ACF</b>	Non éligible	
<b>00638696</b>	du 15/09/2026 au 31/08/2028	Bordeaux (33)	<b>ACF</b>	Non éligible	